



## Le sorelle Tata, Elisabetta e Jenny, a capo del TP di Termoli: tante idee, progetti e soluzioni per un'attività che guarda avanti

**A** Termoli, sulla tranquilla ed assoluta costa Molisana, esattamente nella zona industriale in via Don Giovanni Bosco, al civico 4 si trova il Transit Point delle sorelle Elisabetta e Jenny Tata, due quarantenni piene di grinta e determinazione, con la voglia di dimostrare che loro, insieme a Francesco Colavita, amministratore della Società 21 Invest Srl, nonché marito di Elisabetta portano avanti l'attività paterna con innovazione nuovi progetti e tante idee.

Nate in Deposito insieme al papà Pietro, grande gestore, e al fratello Patrik, Elisabetta e Jenny orga-

nizzano un *team* di sei collaboratori tra autisti, magazzinieri e personale Terzia. Sempre gentili e cordiali con gli amici clienti che vengono in Magazzino a ritirare la merce o ai quali trasportano il tabacco direttamente in rivendita. Tanto che in tempo di pandemia, soprattutto nel 2020, c'è stato un vero e proprio lavoro di squadra tra gestori e tabaccai per far fronte all'emergenza e accontentare tutti i consumatori.

Il raggio di azione del TP è abbastanza grande, toccando ben tre regioni; infatti il tabacco arriva alle rivendite di alcune zone dell'Abruzzo, della Puglia (Rodi Garganico) e ovviamente del Molise.

In tutto vengono servite 420 tabaccherie comprese alcune che si trovano in zona mare. Il lavoro non manca soprattutto d'estate con l'aumento del turismo in specie in questo ultimo anno tutto italiano così le sorelle Tata, insieme a Francesco, tempo per annoiarsi non ne hanno.

**Chiediamo alle sorelle Tata: cosa hanno imparato dagli insegnamenti paterni e come oggi diversamente gestiscono un Deposito che è in tutto o in parte un'impresa? Quali nuove idee e progetti nell'attività hanno apportato?**

*Da nostro padre abbiamo imparato l'impegno serio e costante nel lavoro. Papà ci ha trasmesso lo spirito giusto per affrontare al meglio il lavoro di "magazzinieri" con uno sguardo sempre rivolto al futuro e all'innovazione. Ci ha insegnato a non arrenderci ed accontentarci mai. Da lui abbiamo imparato tantissimo e a lui dobbiamo gran parte di quello che siamo oggi.*

**Due donne: lavoro, famiglia, figli... Come conciliate questi due aspetti della vostra vita?**

*Quest'ultimo anno ha messo a dura prova tutti indistintamente, ma in particolar modo noi mamme di figli in età scolare, che abbiamo dovuto barcamenarci tra i mille impegni quotidiani e la gestione dei bambini alle prese con la didattica a distanza. Il lavoro di squadra ci ha permesso di affrontare con serenità questo difficile momento sempre con il sorriso sul volto.*

**Il ruolo di Francesco Colavita nella società; di cosa si occupa esattamente?**

*Francesco in realtà è un affermato commercialista che da sempre ha affiancato Pietro nella gestione del magazzino, supportando professionalmente ogni decisione di nostro padre. Questo lavoro è coinvolgente, ed è per questo che anche Francesco ha deciso di scendere in campo con noi e di gestire in maniera diretta il TP e non più da consulente esterno.*

**La diversificazione dei prodotti dal tabacco ha un nome preciso: Terzia. Quali i risultati raggiunti ad oggi e quali i nuovi i progetti da realizzare a riguardo?**

*L'evoluzione del mercato del tabacco sta cambiando velocemente e i produttori stanno cambiando visione, spostando il loro focus dalla distribuzione direttamente al consumatore finale. Noi abbiamo "abbracciato" il progetto Terzia sin*

*dalle sue origini agli inizi del 2007 quando si decise di cambiare il business model del DFL e da grossisti indipendenti abbiamo scelto di diventare partner di Terzia. Scelta che ci è costata tanto non solo dal punto di vista economico, ma anche di organizzazione e rapporti con i nostri amici tabaccai dovuta a politiche di prezzi e strategie commerciali non sempre in linea con il mercato di prossimità della nostra struttura e ancora molto immatura. Ma abbiamo tenuto duro. Oggi, è innegabile, Terzia ha conquistato un posto tra i principali player del mercato italiano e noi siamo fieri e soddisfatti di farne parte. Le difficoltà ci sono ma siamo fiduciosi di poter migliorare sempre.*

**Il rapporto con i tabaccai nel vostro lavoro è essenziale; a parte i clienti storici, quali sono le strategie di marketing per fidelizzare anche i tabaccai di nuova acquisizione?**

*La storia del nostro magazzino si perde nella memoria del tempo ed infatti bisogna tornare indietro al 24 novembre 1954 quando è iniziata la storia del Magazzino Vendita Generi di Monopolo di Stato di Termoli, situato al principio in un piccolo deposito nei pressi della stazione ferroviaria e gestito da nostro nonno Arnaldo Tata. La vicinanza con i tabaccai fa parte della nostra storia di vita anche se in pochi anni, a seguito delle chiusure di altri depositi fiscali di zona, il numero di rivendite servite è cresciuto al punto da passare da poche decine a fino alle oltre 420 rivendite attualmente aggregate. Questa repentina trasformazione del mercato del tabacco ha determinato una mutazione anche nei rapporti con i tabaccai. Da un rapporto quasi familiare, fino a pochi anni fa, ad un rapporto maggiormente professionalizzato e basato sull'efficienza del servizio. Riuscire a servire rivendite che distano tra loro anche 180 km, attraversando 3 regioni e consegnare anche sulle Isole Tremiti è un lavoro molto impegnativo e che necessariamente deve poggiare sull'efficienza del servizio di logistica.*

**Sicurezza nel lavoro: quali misure di prevenzione per il Deposito in caso di furti e rapine e di tutela per i vostri dipendenti?**

Prevenzione e sicurezza sul lavoro devono essere un *must* per tutti gli imprenditori con dipendenti ma soprattutto per coloro che operano su territori dove furti e rapine non sono così rari. Purtroppo siamo stati vittime di vari episodi di rapine a mano armata sia direttamente nel deposito che durante i giri di consegne.

*Chi dei colleghi, e non sono pochi, ha subito una rapina a mano armata sa di cosa stiamo parlando. Sono situazioni molto dure e drammatiche da affrontare. Ed è per questo che il nostro approccio è da sempre quello di tutelare i lavoratori quanto più possibile soprattutto durante le fasi di trasporto del tabacco sui furgoni. Un approccio che si orienta non soltanto dal punto di vista del limitare la perdita materiale ed economica della merce e/o dai danni alle nostre strutture o automezzi, ma soprattutto nel contenere il più possibile i traumi fisici e psichici subiti dai lavoratori. Quindi siamo da sempre impegnati sulla corretta valutazione di tutti questi aspetti e, conseguentemente, sull'individuazione delle misure di prevenzione e di protezione più efficaci partendo da un'informazione e formazione continua dei lavoratori, in particolare degli addetti all'autotrasporto e alle misure di sicurezza adottate durante le consegne. Riteniamo che l'unico modo per affrontare questi eventi delittuosi è quello dell'attivazione di processi formativi ricorrenti e significativi che non sono, naturalmente, solo l'assolvimento di uno specifico obbligo normativo, ma rappresentano una tutela effettiva degli aspetti relazionali ed emotivi dei nostri collaboratori che devono essere salvaguardati prima di ogni altra preoccupazione. Crediamo che solo attraverso una preparazione mirata si potrà giungere a non farsi trovare totalmente privi di qualsiasi difesa. Da qui la necessità di studiare procedure e accorgimenti, approfondire tematiche, e prendere sempre maggiore familiarità con sistemi di sicurezza, assume un ruolo fondamentale per acquisire la padronanza nel gestire eventi avversi anche nei momenti più complicati e stressanti. La preparazione, in definitiva, è l'unica attività programmabile a fronte di ciò che non è programmabile né prevedibile ma sarà anche la chiave di volta per attivare sinergie organizzative di salvaguardia del bene più prezioso dell'azienda, i propri collaboratori.*

**Parliamo di AGEMOS la nostra Associazione come vi sentite rappresentati e quale è ad oggi il rapporto con Carmine Mazza vostro presidente?**

*L'associazione, in questo momento come non mai, rappresenta un punto di riferimento per tutta la categoria. Infatti, non solo, come storicamente ha sempre fatto, ha definito i nuovi contratti di servizi durante le fasi di contrattazione con Logista e Terzia, ma da quest'anno parteciperà attivamente al sistema di monitoraggio per rilevare costantemente le performance dei singoli TP rispetto ai Parametri*

*Soglia, così da intervenire prontamente in caso di criticità nel raggiungimento, da parte dei singoli TP, delle performance attese.*

*In un contesto così dinamico sappiamo quindi di poter contare su un'associazione forte e strutturata con la consapevolezza che per ogni esigenza possiamo contare sulle risposte sempre puntuali e pronte del Presidente Carmine Mazza con il quale abbiamo sempre avuto rapporti cordiali e professionali al tempo stesso.*

*E questo, lasciatecelo dire, dovrebbe far sentire tutti i gestori maggiormente tutelati e permetterà di affrontare le nuove sfide con maggiore tranquillità. Sappiamo che se sapremo svolgere bene il nostro lavoro, i nostri depositi rappresenteranno ancora il futuro per noi e per i nostri collaboratori.*

### **DA GIOCATORE DI BASKET A TABACCAIO SI RACCONTA MANRICO PITARDI... DALLA CITTA' DI TERMOLI PROPRIETARIO DEL BAR TABACCHI RIVENDITA N° 33**

Un passato da giocatore di basket, con la maglia numero 5, dai 15 anni ai 24 sempre a dare il massimo, attualmente Presidente della squadra locale della città.

Poi a trent'anni la decisione di seguire il suo amato sport dall'esterno e l'occasione dell'acquisto della tabaccheria, prima, e del bar tabacchi poi. La location è da grandi numeri perché si trova nella prima periferia della città, crocevia di giovani ragazzi che oltre a comprare le sigarette approfittano per bere uno dei famosi cocktail di Manrico. Infatti il nostro giocatore-tabaccaio è anche barman: nel suo passato ha fatto diversi corsi da bartender e pasticceria quando da piccolo si recava a Lecce nel laboratorio dello zio, tra pasticciotti all'amarena e cartellate natalizie. Oggi insieme alla moglie Pina e ai collaboratori Mara e Ivano, gestisce questa "fumosa dolce" realtà e ne è veramente orgoglioso. Gli orari sono stressanti: dalle cinque della mattina alle due di notte (nel periodo prima del coprifuoco) ma per fortuna l'apertura la fa il papà Vincenzo. E poi, a Manrico questo lavoro piace, e quando c'è la passione c'è tutto.



Cominciamo la nostra chiacchierata con Manrico domandando come e quando è iniziata la sua avventura professionale e perché gli piace questo mestiere, com'è strutturato il suo bar tabacchi e che servizi offre in particolare.

*Ho intrapreso questo lavoro perché dopo il passato da giocatore, e le trasferte, spesso lontano da casa, avevo bisogno di stabilità ed ho avuto questa occasione di rilevare la tabaccheria e più tardi ancora di "allargarmi" anche con il bar. Mi piace chiacchierare con le persone, vedere i giovani divertirsi, insomma sto bene in mezzo alla gente.*

**Nel periodo più pesante dell'emergenza COVID, con chiusure mirate ai negozi e bar ristoranti, voi avete continuato a lavorare; quali sono state le misure a tutela dei dipendenti e dei clienti?**

*Quanto alla vendita di sigarette e sigari, nel primo lockdown non ho avuto tante perdite anzi le persone si accaparravano più stecche, in quanto avevano tanto tempo per fumare tranquilli stando a casa chiusi per molto tempo. Per le misure di sicurezza adottate in tabaccheria come al bar ho messo il plexiglas e ovunque i dispositivi di gel igienizzante e mascherine per tutti i dipendenti.*

**Attualmente, con le riaperture e con l'Italia ritornata in zona gialla, come procede la vendita di sigari, sigarette, tabacco sciolto c'è stato un incremento?**

*Oggi la situazione è tornata alla normalità: le persone comprano il giusto e noi non abbiamo alcun problema*

*né per le sigarette confezionate né per il tabacco sciolto: soprattutto quest'ultimo si vende bene sul mercato giovanile.*

**Termoli, unico porto del Molise, è una città che si trova lungo il litorale adriatico. D'estate, con le belle spiagge vicine, aumenta la popolazione con tanti turisti. Riuscite sempre a stare in linea con le scorte di tabacco? Si l'estate la vendita di tabacco aumenta tantissimo e abbiamo molti turisti ma abbiamo sempre soddisfatto tutti grazie alle scorte che ci offre il nostro Deposito.**

**Argomento sicurezza: siete mai stati vittime di furti o rapine a danno del vostro negozio?**

*Purtroppo sì: per ben due volte due forti danni; la prima nel 1998 e la seconda nel 2018. Due furti importanti fatti da professionisti durante la notte. Ma ci siamo ripresi e abbiamo recuperato.*

**Parliamo dei rapporti con il TP 'di riferimento', del le sorelle Elisabetta e Jenni Tata: cosa e quanto comprate dal loro Deposito? Vi rifornite voi stessi o andate direttamente in Magazzino per ritirare la merce?**

*Due sorelle fantastiche! Elisabetta e Jenni sono sempre disponibili, precise e pronte a dare una mano in caso di difficoltà; a volte vado io in Magazzino e mi suggeriscono le novità e mi consigliano. Altre volte usufruisco del trasporto a domicilio con consegna della merce direttamente in tabaccheria.*



(foto scattata prima del Covid)